

Прикладная экономика

Сердечно поздравляем наших коллег факультета экономики и управления УГТУ–УПИ со славным юбилеем – 70-летием. Созданная вами система качественной подготовки экономических кадров, всегда ориентированная на конкретные нужды народного хозяйства, известна далеко за пределами Свердловской области. Многие технические университеты, не обладая столь значимыми традициями в сфере подготовки кадров экономического профиля, используют ваш опыт. Желаю всем преподавателям, выпускникам и студентам факультета экономики и управления успехов, процветания и счастья в личной жизни. Мы гордимся, что на Урале есть такая школа!

*Ж.В.Суховерхова, канд. экон. наук, доц.,
Магнитогорский государственный технический университет, Магнитогорск*

К ПРОБЛЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Крупные промышленные комплексы значительную часть операций по реализации своей продукции осуществляют на внешнем рынке. Формируя налогооблагаемую базу за отчетный период, предприятия отдельно экспортную деятельность не выделяют. Например, при исчислении налога на прибыль организаций согласно гл. 25 Налогового Кодекса (НК) не принципиально, в какой валюте был получен доход, важно на какой территории он был получен: любая деятельность на территории РФ облагается этим налогом. Исследования современной системы налогообложения позволяют выделить некоторые особенности налогообложения экспортных операций, например налогом на добавленную стоимость (НДС). Рассмотрим их подробнее.

В гл. 21 НК РФ приведен список работ, услуг, отнесенных к экспортируемым, которым и следует руководствоваться. Остальные виды работ, услуг не являются экспортируемыми и облагаются НДС по месту реализации. Поэтому для организации очень важно определить, является ли ее деятельность экспортной с точки зрения НДС. В НК РФ операции, связанные с экспортом товаров, работ, услуг подразделены на две группы. У первой группы операций, предъявленный поставщиками, «входной» НДС не подлежит вычету, он списывается на себестоимость продукции (работ и услуг). У второй группы операций, в том числе экспортирующих товары, работы, услуги, предъявленный поставщиками НДС подлежит вычету при расчетах с бюджетом. При этом организации, экспортирующие товары, работы, услуги, должны выполнить определенные требования к предоставляемым документам.

Экспортеры в соответствии с п. 6 ст. 164 НК РФ по операциям реализации товаров (работ, услуг), связанным с экспортом и облагаемым по нулевой ставке налога, должны представлять отдельную налоговую декларацию. Чтобы ее составить, надо установить момент определения налоговой базы при реализации (перепродаже) товаров, работ, услуг, облагаемых по нулевой ставке налога. Он определяется в соответствии с п. 9 ст. 167 главы 21 НК РФ. Моментом определения налоговой базы по экспортируемым товарам (работам, услугам) является

последний день месяца, в котором собран полный пакет документов, предусмотренных ст. НК РФ.

В случае, если полный пакет документов не собран на 181-й день, считая от даты помещения товаров под таможенные режимы экспорта, транзита, то момент определения налоговой базы признается как день отгрузки (передачи) товара. Как не трудно заметить, эти даты могут не совпадать с датой, когда выручка от реализации экспортируемых товаров, работ, услуг была отражена в бухгалтерском учете. Таким образом, возникают различия в отражении экспортных операций в бухгалтерском и налоговом учете.

При наличии всех необходимых документов и после представления отдельной налоговой декларации суммы налога, уплаченные организацией в бюджет или поставщикам, в соответствии с п. 4 ст. 176 НК РФ подлежат возмещению путем зачета (возврата). Возмещение производится не позднее трех месяцев, считая со дня представления налоговой декларации и документов, подтверждающих правомерность совершенных операций. В течение указанного срока налоговый орган производит проверку обоснованности применения налоговой ставки 0 % и налоговых вычетов и принимает решение о возмещении путем зачета или возврата соответствующих сумм либо об отказе (полностью или частично) в возмещении.

Анализ требований НК РФ показывает, что действующая система налогообложения позволяет организациям в своей учетной политике выбирать методы расчета налогооблагаемых баз. К примеру, по налогу на прибыль – кассовый метод или метод начислений; по налогу на добавленную стоимость организации имеют право выбрать момент определения налоговой базы (по моменту оплаты или моменту отгрузки).

В связи с реализацией товаров, подлежащих налогообложению по различным налоговым ставкам, предприятия обязаны организовать отдельный учет затрат, связанных с производством и реализацией таких товаров. Затраты должны распределяться пропорционально объему отгруженной продукции на внутренний рынок и экспорт.

Суммы НДС, предъявленные поставщиками и уплаченные ими при приобретении указанных товаров (работ, услуг), или при ввозе товаров на таможенную территорию РФ принимаются к вычету в соответствии со ст. 172 НК РФ, либо учитываются в стоимости таких товаров (работ, услуг) согласно п. 2 ст. 170 НК РФ в той пропорции, в которой они используются для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), операции, по реализации которых товары подлежат налогообложению, освобождены от налогообложения либо ~~используются для осуществления операций, не признаваемых объектом налогообложения~~ в соответствии с п. 2 ст. 146 НК РФ. Указанная пропорция определяется исходя из стоимости отгруженных товаров (работ, услуг), операции, по реализации которых подлежат налогообложению по налоговой ставке 18 % (10 %), либо подлежат налогообложению по налоговой ставке 0 %, либо освобождены от налогообложения, либо операции по передаче которых товары не признаются объектом налогообложения в соответствии с п. 2 ст. 146 НК РФ.

При этом вычеты сумм НДС в отношении операций по реализации товаров на экспорт по налоговой ставке 0 % производятся только при представлении в налоговый орган соответствующих документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ, и на основании отдельной налоговой декларации.

Необходимо отметить, на наш взгляд, еще одну особенность налогообложения экспортных операций. Сумма предоплаты, поступившая от покупателей внешнего рынка, отгрузка продукции под которую уже прошла, однако документально факт отгрузки продукции на экспорт под данные конкретные авансы еще не подтвержден, подлежит обложению НДС согласно п. 1 ст. 162 НК РФ (далее «неподтвержденный экспорт»).

Получив аванс от иностранной компании, фирма-экспортер обязана начислить на него НДС. Исчисляя НДС с валютной предоплаты, предприятие сталкивается с целым рядом специфических вопросов. Например, в различных нормативных документах, регламентирующих бухгалтерский и налоговый учет, понятие «авансов» трактуется по-разному. По общему правилу авансом признается сумма, которая уплачена за не реализованную еще продукцию. У организаций, не занимающихся экспортом, товары считаются реализованными в тот момент, когда право собственности на них переходит к покупателю. А вот с авансами, полученными из-за рубежа, дело обстоит иначе. Здесь переход права собственности никакой роли не играет. Как уже было рассмотрено ранее в работе, согласно п. 9 ст. 167 Налогового кодекса РФ, экспортированный товар считается реализованным:

- в последний день месяца, в котором собран полный пакет документов, подтверждающих экспорт (этот порядок действует в течение 180 дней, считая от даты оформления грузовой таможенной декларации);

- в день отгрузки товара (такое правило начинает действовать, если документы, подтверждающие экспорт, не удалось собрать за 180 дней).

Как видим, самая ранняя дата, по которой продукция может быть реализована на экспорт, – это день ее отгрузки. Между тем письмо МНС России от 19 июня 2003 г. № ВГ-6-03/672 гласит: товар считается отгруженным в тот день, когда региональный таможенный орган оформил ГТД. Таким образом, деньги, полученные от иностранного покупателя, считаются авансом, если они зачислены на транзитный валютный счет организации-экспортера прежде, чем оформлена таможенная декларация. Пункт 1 ст. 162 Налогового кодекса РФ требует, чтобы организации начисляли НДС на все полученные авансы. Это касается и предоплаты, поступившей от иностранных фирм. Рассчитывая НДС, нужно иностранную валюту перевести в рубли (п. 3 ст. 153 Налогового кодекса РФ), в том числе и суммы авансов. Пересчитывая их, пользуются курсом, который установил Центральный банк РФ на ту дату, когда предоплата была зачислена на транзитный валютный счет. Такое разъяснение дано в методических рекомендациях по применению главы 21 НК РФ. Они утверждены приказом МНС России от 20 декабря 2000 г. № ВГ-3-03/447.

Кроме того, начисленную сумму необходимо показать в Декларации по операциям, облагаемым НДС по налоговой ставке 0 %. Налог на добавленную стоимость, исчисленный с валютного аванса, можно возместить только после

того, как будут реализованы товары. Но, как уже сказано, для целей исчисления НДС дата реализации экспортного товара может не совпадать с тем днем, когда право собственности на него перешло к покупателю.

Предположим, продавец успел собрать документы, подтверждающие экспорт, прежде чем истекло 180 дней с момента, когда товары прошли таможенную. Тогда НДС с аванса можно принять к вычету в том месяце, в котором эти документы будут представлены налоговикам. Ведь в таком случае товар считается реализованным в последний день указанного месяца. Естественно, НДС на стоимость проданных товаров начислять не нужно: экспортные операции облагаются этим налогом по нулевой ставке.

Чтобы зачесть налог, уплаченный с аванса, необходимо подать в налоговую инспекцию декларацию по операциям, облагаемым НДС по налоговой ставке 0 %. Теперь допустим, что у экспортера не получилось собрать нужные документы за 180 дней. Следовательно, товар считается реализованным в тот день, когда на него оформили таможенную декларацию. А значит, организация должна представить налоговому органу дополнительную декларацию за тот отчетный период, на который приходится день реализации. Кстати, в этой же декларации нужно указать НДС, исчисленный со стоимости товаров, по которым не удалось собрать пакет «экспортных» документов.

Действующая система исчисления НДС по экспортным операциям негативно отражается на обеспеченности предприятия оборотными средствами, что в свою очередь приводит к ухудшению финансовых показателей деятельности предприятия. В ходе исследования было проанализировано влияние современной формы исчисления НДС по экспортным операциям на примере ОАО «ММК».

Так, ОАО «ММК» в течение 2002 – 2003 гг. при отгрузке товаров на экспорт использовало смешанную форму расчетов с покупателями – примерно 20 % поставок металлопродукции в страны дальнего зарубежья осуществлялось под предварительную оплату, оставшиеся 80 % – последующая оплата после отгрузки металлопродукции. В расчетах с покупателями из стран СНГ использовалась схема 100 % предоплаты за металлопродукцию. Такая система позволяла предприятию сохранять свой денежный поток от излишнего отвлечения средств, обеспечивала своевременную оплату отгруженной металлопродукции в страны СНГ. Однако при ежемесячной отгрузке в 2002 – 2003 гг. на экспорт в 400 – 450 тыс. т. металлопродукции, суммы дебиторской задолженности ОАО «ММК» по НДС на неподтвержденный экспорт достигали значительных величин, что сказывалось на финансовых потребностях предприятия и вынуждало прибегать в некоторых случаях к займам и кредитам для финансирования своей текущей деятельности. Анализ показал, что доля НДС на неподтвержденный экспорт ОАО «ММК», в сравнении со всей суммой дебиторской задолженности предприятия за 2002 и 2003 гг., соответственно была нестабильной. Тенденция к увеличению суммы НДС по неподтвержденному экспорту на конец 2002 г. объясняется традиционным снижением активности покупателей на внутреннем российском рынке и, как следствие, увеличением

сбыта металлопродукции за рубеж, что приводит к росту сумм авансовых платежей с внешнего рынка и, разумеется, суммы НДС, уплаченных с этих авансов.

В отличие от 2002 г., в 2003 г. на конец года наблюдалась тенденция к снижению суммы НДС по неподтвержденному экспорту, однако, это связано с директивой руководства ОАО «ММК», указывающей на необходимость снижения этих сумм НДС. Это было достигнуто за счет снижения поставок металлопродукции на экспорт под 20 % авансовые платежи до 10 – 15 % размера предоплаты. Это оказало негативное влияние на денежный поток предприятия, суммы притоков денежных средств снизились. В случае дальнейшего продолжения такого снижения сумм НДС по неподтвержденному экспорту на предприятии может возникнуть дефицит оборотных средств.

Действующая система уплаты НДС по экспортным операциям негативно влияет на финансовые показатели деятельности предприятия. Это вызвано тем, что суммы НДС по неподтвержденному экспорту, которые предприятие уплачивает в бюджет с поступившей предоплаты от покупателей внешнего рынка, можно рассматривать как часть выручки предприятия, временно изымаемой у него. Значит, ежемесячно часть прибыли предприятия фактически «замораживается» на срок подтверждения экспорта.

Рассчитаем ежемесячные потери прибыли ОАО «ММК» в 2002 и 2003 гг. за счет необходимости уплаты в бюджет НДС с полученных экспортных авансов.

В 2002 г. среднемесячный размер НДС по неподтвержденному экспорту, рассчитанный по средней хронологической формуле, составлял 338,9 млн. руб. Ежемесячная доля прибыли от продаж в выручке ОАО «ММК» на внешнем рынке за тот же период составила 21,7 %. Таким образом, можно сделать вывод, что ежемесячно 73,54 млн. руб. или 21,7 % прибыли отвлечено на уплату НДС по неподтвержденному экспорту. Если темп инфляции в 2002 г. составил 1,5 %, то индекс цен $I_{ц} = 1,015$. Средний срок возврата из бюджета НДС, уплаченного ОАО «ММК» с авансовых платежей внешнего рынка, в 2002 г. составил 62 дня. Таким образом, в результате месячной отсрочки получения прибыли предприятие получит реально 98,5 % ($1/1,015 \cdot 100$ %) прибыли от реализации продукции под авансы на внешнем рынке. Для сложившегося на предприятии периода подтверждения экспорта 62 дня коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,969. Данный коэффициент рассчитаем по формуле сложных процентов (3.1):

$$K_{И} = \left(\frac{1}{1 + T_{И}/30} \right)^N = \left(\frac{1}{1 + 0,015/30} \right)^{62}, \quad (1)$$

где $T_{И}$ – месячный темп инфляции (в нашем случае 0,015); N – количество дней в периоде принятия решения.

Тогда индекс цен составит 1,031 ($1 : 0,969$). Иначе говоря, при среднем сроке возврата НДС по неподтвержденному экспорту, равном в 2002 г. 62 дням, предприятие реально получает лишь 96,9 % прибыли от отгрузки металлопро-

дукции на экспорт под авансовые платежи, потеряв с каждой тысячи рублей 31 руб. (или 3,1 %). В этой связи можно говорить о том, что в 2002 г. от ежемесячной прибыли, отвлеченной на уплату НДС по неподтвержденному экспорту, ОАО «ММК» получило реально лишь порядка 71,26 млн. руб. Следовательно, 2,28 млн. руб. составляют скрытые потери от инфляции. Соответственно годовые потери прибыли ОАО «ММК» в 2002 г. составляют 27,36 млн. руб.

В 2003 г. среднемесячный размер НДС по неподтвержденному экспорту, рассчитанный по формуле средней хронологической, составлял уже 456,3 млн. руб. В среднем ежемесячная доля прибыли от продаж в выручке ОАО «ММК» на внешнем рынке за 2003 г. составила 33 %. Таким образом, ежемесячно из 456,3 млн. руб. выручки, отвлеченных из ОАО «ММК» в качестве НДС по неподтвержденному экспорту, 33 % или 150,58 млн. руб. – была отвлеченная прибыль предприятия. В 2003 г. в РФ инфляция составила порядка 0,92 % в месяц. Средний срок возврата из бюджета НДС, уплаченного ОАО «ММК» с авансовых платежей внешнего рынка в 2003 году составлял 73 дня. С учетом этих данных можно рассчитать ежемесячные потери прибыли ОАО «ММК» в 2003 г.

Приняв ежемесячный темп инфляции в 2003 г. равным 0,92 %, получаем, что индекс цен $I_{ц} = 1,0092$. Таким образом, в результате месячной отсрочки получения прибыли предприятие получит реально 99,1 % ($1/1,0092 \cdot 100$ %) прибыли от реализации продукции под авансы на внешнем рынке. Для сложившегося на предприятии периода подтверждения экспорта – 73 дня – коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,978.

Иначе говоря, при среднем сроке возврата НДС по неподтвержденному экспорту, равном в 2003 г. 73 дням, предприятие реально получало лишь 97,8 % прибыли от отгрузки металлопродукции на экспорт под авансовые платежи, потеряв с каждой тысячи рублей 22 руб. (или 2,2 %).

В этой связи можно говорить о том, что в 2003 г. от ежемесячной прибыли, отвлеченной на уплату НДС по неподтвержденному экспорту, ОАО «ММК» получило реально лишь порядка 147,27 млн. руб. Следовательно, 3,31 млн. руб. составляют скрытые потери от инфляции. Соответственно годовые потери прибыли ОАО «ММК» в 2003 г. составили 39,72 млн. руб.

Расчеты показали, что переход на последующую оплату экспортной продукции позволит снизить скрытые потери прибыли. Однако при этом важно, чтобы в результате разрыва во времени моментов прихода денег по предварительной оплате (текущее состояние) и прихода денег при последующей оплате (предполагаемый вариант), не возникли дополнительные скрытые потери прибыли в результате инфляционных процессов в экономике. Для этого необходимо рассчитать такой разрыв по времени между моментами прихода денег, чтобы потери прибыли от отвлечения средств на НДС по неподтвержденному экспорту были меньше потерь средств от «отставания» последующей оплаты за отгруженную на экспорт металлопродукцию.

С целью снижения потерь прибыли ОАО «ММК», в связи с временным отвлечением средств на уплату НДС с авансовых платежей внешнего рынка, на предприятии возможны 3 основных мероприятия.

1. Долю авансовых платежей в системе расчетов за экспортируемую металлопродукцию поддерживать на уровне 20 % с покупателями дальнего зарубежья и 100 % с покупателями из стран СНГ. Этот вариант является наиболее простым из всех возможных, однако, положительных сторон его использования очень мало – он позволит лишь удерживать в течение 2004 г. сумму отвлечения средств в виде НДС на неподтвержденный экспорт на одном, более-менее постоянном уровне, без резких скачков, однако, снижения НДС также при таком варианте не получится. Тем более, если принять во внимание прогнозируемый рост цен на металлопродукцию, то даже при сохранении существующих схем расчета и планируемых объемов отгрузки продукции на экспорт в натуральных единицах измерения (тоннах) сумма НДС на неподтвержденный экспорт будет возрастать.

2. Сократить долю авансовых платежей в общей сумме выручки на рынке стран дальнего зарубежья с 20 % как в 2003 г. до 10 %, оставив 100 % предоплату в расчетах с покупателями из стран СНГ. За счет принятия такого варианта произойдет снижение НДС на неподтвержденный экспорт. Одними из основных достоинств данного варианта является то, что предприятие в целом сохранит свой денежный поток с одновременным снижением неоправданной дебиторской задолженности.

3. Полный переход на последующую оплату металлопродукции, отгружаемой на экспорт в страны дальнего зарубежья с сохранением 100 % предоплаты от потребителей из стран СНГ. Этот вариант позволит значительно снизить отвлечение своих средств на фактически беспроцентное кредитование государства, снизить примерно в 2 раза срок подтверждения экспорта, а, значит, и возврата средств из бюджета. Разумеется, применение данного варианта снижения НДС по неподтвержденному экспорту потребует от предприятия ряда значительных усилий, в частности, необходимо пересмотреть условия договоров на поставку металлопродукции покупателям из стран дальнего зарубежья в части условий оплаты (переход с частичной предоплаты на оплату продукции после отгрузки), что вполне реально, учитывая специфику сбытовой деятельности металлургических предприятий на внешнем рынке (реализация продукции через представительства, дочерние и другие подконтрольные компании). Более сложным представляется обеспечение поступления выручки за уже отгруженную продукцию с таким расчетом, чтобы потери в денежном потоке предприятия от прекращения поступления авансов в переходный период были компенсированы поступлением последующей оплаты. Т.е., чтобы «ожидание» последующей оплаты для предприятия менее пагубно сказывалось на его денежном потоке и в целом финансовом состоянии, чем поступление авансов и последующее «ожидание» возмещения НДС, уплаченного с этих авансов. Для этого необходимо рассчитать оптимальный разрыв во времени между имеющимся сейчас поступлением авансов и предлагаемым поступлением выручки уже после от-

грузки продукции. Этот расчет приведен ниже. Выполненные расчеты на примере ОАО «ММК» показали, что временное отвлечение средств ОАО «ММК» для уплаты НДС с авансовых платежей внешнего рынка можно снизить на 290 млн. руб. в год. Использование высвободившихся средств в обороте предприятия позволит увеличить оборачиваемость оборотных средств предприятия, повысить его прибыльность, снизит непроизводительные, бесполезные потери средств за счет инфляционного удешевления денег.

Для расчета эффективности перехода на последующую оплату при реализации металлопродукции на экспорт используем следующие условия:

- а) годовая ставка привлечения денежных средств (для покрытия возникающего дефицита средств в расчетах в результате отказа от авансовых платежей покупателей внешнего рынка) – 14 % годовых;
- б) приход выручки по предоплатной схеме расчетов осуществляется за 1 неделю до отгрузки металлопродукции;
- в) при постоплатной схеме расчетов поступление выручки за металлопродукцию ожидается через 5 дней после отгрузки;
- г) срок подтверждения экспорта (и возврата НДС соответственно) в среднем равен 10 неделям. Исчисление НДС и его возмещение осуществляется 20 числа каждого месяца;

Согласно п. б) и в) в случае перехода на последующую оплату разрыв между сегодняшним приходом денежных средств и будущим составит 12 дней (1 неделя до отгрузки и 5 дней после нее).

Расчет эффективности перехода на последующую оплату можно вести двумя способами:

- а) расчет срока прихода оплаты за металлопродукцию после ее отгрузки при известном сроке возмещения НДС;
- б) расчета срока возмещения НДС из бюджета при известном сроке прихода оплаты при последующей оплате металлопродукции.

Объём недополученных денежных средств в связи с отказом от предоплаты должен быть скомпенсирован за счёт экономии на НДС с предоплаты. Расчет ведется по формулам, представленным ниже.

Рассчитаем, каким должен быть срок подтверждения НДС для того, чтобы отказ от предоплаты не повлёк дополнительных расходов (2):

$$T_1 * V = \text{НДС}_v * T_2, \quad (2)$$

где T_1 – разрыв между поступлениями денежных средств по авансовой схеме расчетов с покупателями внешнего рынка и поступлениями при последующей оплате, дни; V – объем реализации на экспорт, руб.; НДС_v – НДС, начисленный с авансов, полученных от покупателей внешнего рынка, в сумме, равной объему реализации V , руб.; T_2 – срок возмещения НДС из бюджета (срок подтверждения экспорта) при предварительной оплате, дни.

Из полученной предоплаты выделяется НДС (3.3):

$$V = V_0 + НДС_v, \quad (3)$$

где V_0 – стоимость реализованной продукции без НДС.

При ставке НДС в 18% получаем следующие формулы (3.4, 3.5):

$$НДС_v = V_0 * 0.18; \quad (4)$$

$$V_0 = \frac{НДС_v}{0.18}. \quad (5)$$

Подставив формулу (5) в формулу (3) получаем следующий результат (6, 7):

$$V = \frac{НДС_v}{0.18} + НДС_v = НДС_v * \left(\frac{1}{0.18} + 1\right); \quad (6)$$

$$НДС_v = \frac{V}{\left(\frac{1}{0.18} + 1\right)}. \quad (7)$$

Подставляя получившееся выражение НДС_v в формулу (2), получаем следующее выражение (8):

$$T_1 * V = \frac{V}{\left(\frac{1}{0.18} + 1\right)} * T_2. \quad (8)$$

Сократим формулу (8) на V и рассчитаем, во сколько раз срок подтверждения должен быть больше изменения момента прихода денег (9):

$$T_2 = \left(\frac{1}{0.18} + 1\right) * T_1 = 6.56 * T_1. \quad (9)$$

Таким образом, получается, что переход на последующую оплату будет эффективен в том случае, если текущий срок возмещения НДС (подтверждения экспорта) в 6,56 раз больше, чем предполагаемый срок разрыва в поступлении оплаты при переходе к последующей оплате. Если в расчет взять указанный ранее разрыв в поступлении средств в 12 дней, то срок подтверждения экспорта должен быть 79 дней. Фактический же срок подтверждения экспорта равен 68 дням. Если же за постоянную принять фактический срок подтверждения экспорта, то отказ от авансовых платежей для предприятия возможен, если последующая оплата за экспортную металлопродукцию поступит через 3 дня после отгрузки и раньше. Такой вариант оплаты является и технически, и организационно очень сложным.

Однако с учетом специфики деятельности предприятий черной металлургии РФ такой переход возможен без потерь для предприятия. Дело в том, что основными, если не единственными, покупателями продукции на внешнем рынке являются предприятия либо дочерние, либо подконтрольные руково-

дству предприятия. Т.е. скорректировать их закупочную политику и размещение средств, предназначенных для оплаты металлопродукции ОАО «ММК» в сложившихся условиях вполне реально. При этом покупатели не понесут значительных потерь, а предприятие сможет снизить свои потери от уплаты НДС с авансовых платежей.

Для этого предлагается зарубежным предприятиям, приобретающим металлопродукцию, открыть рублевые расчетные счета в кредитном учреждении РФ, в котором открыт и расчетный счет предприятия-продавца, на который осуществляется перевод средств за реализуемую предприятием металлопродукцию. Открытие именно рублевых счетов позволит предприятию избежать необходимости реализовывать часть валютной выручки.

Иностранным покупателям металлопродукции необходимо иметь в РФ по одному своему представителю, который будет наделен правами при распоряжении счетом предприятия, открытым в РФ. При этом после отгрузки продукции предприятием, руководство иностранных фирм-покупателей дает поручение своим представителям осуществить перевод средств со своего счета на счет продавца, что возможно осуществить в течение 1-2 рабочих дней после отгрузки.